



SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI EMITENTA
DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO SAKANA S.A.
ZA OKRES od 01.01.2018 do 31.12.2018

SPIS TREŚCI

List Zarządu.....	4
Oświadczenie Zarządu Sakana S.A. dotyczące rzetelności danych zawartych w sprawozdaniu za okres od 01.01.2018 – 31.12.2018.....	5
Oświadczenie o wyborze podmiotu do badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej SAKANA za rok 2018.....	6
Wstęp.....	7
1. Opis działalności grupy kapitałowej.....	8
2. Wybrane dane finansowe grupy za rok 2018.....	11
3. Udziałowcy, akcjonariat i organy spółek wchodzące w skład Grupy Kapitałowej	12
4. Schemat organizacyjny Grupy Kapitałowej Sakana i charakterystyka działalności Spółek wchodzących w skład grupy	17
5. Zdarzenia istotne wpływające na działalność grupy kapitałowej , jakie nastąpiły w okresie obrotowym a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego	18
6. Perspektywy rozwoju działalności Grupy Kapitałowej.....	20
7. Aktualna sytuacja finansowa Grupy Sakana.....	22
8. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji Grupy Kapitałowej Sakana	22
9. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług albo ich grup w sprzedaży ogółem, a także zmianach w tym zakresie w roku obrotowym	22
10. Informacja o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienie od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a w przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwa firmy dostawcy lub odbiorcy jego udział w sprzedaży lub w zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązanie z emitentem	23
11. Informacja o zawartych umowach znaczących dla działalności Grupy Kapitałowej Emitenta w tym znanych członkom Grupy umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami/wspólnikami, umowach ubezpieczenia lub kooperacji	23
12. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez Grupę Kapitałowa Emitenta lub jednostkę od niej zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji	23
13. Umowy zawarte między Grupą Kapitałową Emitenta a osobami zarządzającymi przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia lub przejęcia emitenta	23
14. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń	24
15. Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego	27

Szanowni Państwo

Przedstawiamy niniejszym raport Grupy Kapitałowej Sakana S.A. za rok 2018

W skład Grupy Kapitałowej wchodzi: Sakana S. A., TKM Investment Sp. z o. o., STM Sp. z o. o. oraz SAKANA RESTAURANT Sp. z o. o. Ponadto Spółka SAKANA S. A. posiada zaangażowanie kapitałowe w Tokyo-Barcelona Sp. z o. o. i Tokyo-Barcelona Sp. z o. o. Sp. k. oraz Park Club Restauracja Sp. z o. o. i Park Club Restauracja Sp. z o. o. Sp. k.

W poniższym raporcie zostały zawarte najważniejsze wydarzenia minionego roku jak również krótka charakterystyka planów poszczególnych spółek należących do Grupy Kapitałowej Sakana S.A.

Wszystkich zainteresowanych zapraszamy do odwiedzenia naszej strony www.sakana.pl na których znajdziecie Państwo dodatkowe informacje na temat spółki i prowadzonej działalności.

W imieniu Zarządu składamy podziękowania Naszym Akcjonariuszom za wsparcie dla wszelkich działań podejmowanych przez Grupę Kapitałową.

Z poważaniem,
Zarząd Sakana S.A



Oświadczenie Zarządu Sakana S.A. dotyczące rzetelności danych zawartych w sprawozdaniu za okres od 01.01.2018 – 31.12.2018

Zarząd Spółki Sakana S.A., oświadcza, że zgodnie z jego najlepszą wiedzą roczne sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Spółkę oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy Kapitałowej Sakana, jej wynik finansowy oraz, że sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz sytuacji Grupy Kapitałowej w tym opis podstawowych ryzyk.

Sylwia Adi – Prezes Zarządu

Warszawa, dn. 20.05.2019 r.



Oświadczenie o wyborze podmiotu do badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej SAKANA za rok 2018

Zarząd Spółki SAKANA S.A. oświadcza, iż firma audytorska oraz członkowie zespołu wykonującego badanie spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej;

Umowę z podmiotem uprawnionym do badania jednostkowego sprawozdania finansowego zawarto dnia 21 grudnia 2018 r.

Sylwia Adi – Prezes Zarządu

Warszawa, dn. 20.05.2019 r.



Wstęp

Stosownie do art. 52 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (tekst jednolity Dz. U. z 2018 r., poz. 395), Zarząd Spółki SAKANA S.A. przedstawia skonsolidowane sprawozdanie finansowe grupy za okres od 01 stycznia 2018 do 31 grudnia 2018, na które składa się:

- Wprowadzenie do skonsolidowanego sprawozdania finansowego
- Skonsolidowany bilans na dzień 31 grudnia 2018 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę **3 063 239,54 zł**
- Skonsolidowany rachunek zysków i strat wykazuje za okres od 1 stycznia 2018 roku do 31 grudnia 2018 roku stratę netto w kwocie **-1 423 080,72 zł**
- Zestawienie zmian w skonsolidowanym kapitale własnym za rok obrotowy od dnia 1 stycznia 2018 roku do dnia 31 grudnia 2018 roku, które wykazuje zwiększenie stanu skonsolidowanego kapitału własnego o kwotę **58 179,28 zł**
- Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2018 roku wskazujący zmniejszenie stanu środków pieniężnych o kwotę **7 874,15 zł**
- Dodatkowe informacje i objaśnienia do skonsolidowanego sprawozdania finansowego
- Sprawozdanie Zarządu z działalności za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2018 roku

Sprawozdanie finansowe sporządzone zostało zgodnie z opisanymi zasadami ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości. Sprawozdanie rzetelnie i jasno przedstawia sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy Grupy Sakana.

Warszawa, dn. 20.05.2019 r.



1. Opis działalności grupy kapitałowej

W skład Grupy Kapitałowej Sakana wchodzi następujące spółki:

SAKANA S.A.

SAKANA S.A. z siedzibą w Warszawie (04-362) przy ul. Nizinej 12 lok. U1 zarejestrowaną w Krajowym Rejestrze Sądowym – Rejestrze Przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000298107, posiadająca NIP: 1132703905 i REGON: 141289468, działa w branży gastronomicznej i zarządza siecią restauracji.

SAKANA S.A. powstała na mocy Umowy Spółki z dnia 9 stycznia 2008 r. sporządzonej w formie aktu notarialnego w kancelarii notarialnej przy ul. Łuckiej 2/4/6 lok. 35, w dniu 9 stycznia 2008 roku (Repetytorium A nr 193/2008).

Przedmiotem działalności Spółki są:

- restauracje i inne stałe placówki gastronomiczne (PKD56.10A),
- hotele i podobne obiekty zakwaterowania (PKD 55.10Z),
- pozostała, usługowa działalność gastronomiczna (PKD 56.29Z).

Sakana S.A. zarządza siecią restauracji franczyzowych, zarządza markami własnymi, tj. SAKANA SUSHI BAR, SAKANA SUSHI AND STICKS oraz prowadzi działalność cateringową i eventową. Obecnie sieć składa się z punktów będących własnością spółki, restauracji prowadzonych na zasadzie licencji franczyzowych oraz spółek zależnych.

W skład sieci na dzień sporządzania raportu wchodzi - 7 lokali gastronomicznych prowadzonych jako lokale partnerskie, agencyjne oraz własne:

1. Warszawa, ul. Burakowska 5/7
2. Warszawa, ul. Nowogrodzka 49
3. Katowice, ul. Mielęckiego 6
4. Wrocław, ul. Odrzańska 17/ 1A
5. Kraków, ul. 3 – maja 9
6. Warszawa, ul. Moliere 4.6
7. Poznań, ul. Za bramką 12 A

TKM INVESTMENT Sp. z o. o.

Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Nizinna 12 lok. U1

W dniu 15.11.2003 r. postanowieniem Sądu Rejonowego w Warszawie XII wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego Spółka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego – Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000179737.

Spółce został nadany numer NIP: 113-25-203-46 oraz REGON: 015599264.

W ramach nowej strategii spółki dotychczasowa działalność polegająca na sprzedaży systemu franczyzowego zostanie wygaszona i przeniesiona do spółki głównej. Spółka TKM Investment zostanie dedykowana do operowania celowym projektem polegającym na uruchomieniu restauracji pod marką Sakana Sushi and Sticks lub Sakana Sushi Bar. Wysokość kapitału podstawowego 494.000,00 zł. Udział SAKANA S. A. w kapitale podstawowym wynosi 79,76 % (nominalna wartość udziałów SAKANA S. A. wynosi 394.000,00 zł).

Na dzień 31 grudnia 2018 roku SAKANA SA posiada 79,76% udziałów w spółce TKM INVESTMENT Sp. z o.o.

STM Sp. z o. o.

Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Nizinnej 12 lokal U1

W dniu 10.08.2012 r. postanowieniem Sądu Rejonowego w Warszawie XIII wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego Spółka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego – Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000428650.

Spółce został nadany numer NIP: 1132857784 oraz REGON: 146254693.

Głównym celem działalności spółki STM Sp. z o.o. jest wprowadzenie na rynek nowego konceptu gastronomicznego opracowanego przez Sakana S. A. Obecnie spółka dedykowana jest do zarządzania restauracją w Poznaniu funkcjonującą w ramach nowego brandu należącego do Sakana S.A – Sakana Sushi and Sticks.

Wysokość kapitału podstawowego 5.000,00 zł. Udział SAKANA S. A. w kapitale podstawowym wynosi 75,00 % (nominalna wartość udziałów SAKANA S. A. wynosi 3.750,00 zł).

Na dzień sporządzenia raportu Sakana S.A. posiada 75% udziałów w spółce STM Sp. z o.o.

SAKANA RESTAURANT Sp. z o. o.

SAKANA RESTAURANT SP. Z O.O. z siedzibą w Warszawie przy ul. Burakowskiej 5/7, 01-066 Warszawa wpisana do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000525797, REGON 147467103, NIP 5252596673, o kapitale zakładowym w wysokości 5.000,00 zł

Spółka celowa dedykowana do zarządzania i prowadzenia restauracji w Warszawie przy ul. Burakowskiej pod marką należąca do Sakana S.A – Sakana Sushi Bar.

Na dzień sporządzenia raportu Sakana S.A. posiada 100% udziałów w spółce Sakana Restaurant Sp. z o.o.

Ponadto Spółkami, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale są:

TOKYO-BARCELONA Sp. z o. o.

Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Moliera 4/6

W dniu 26 października 2017 r. postanowieniem Sądu Rejonowego w Warszawie XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego Spółka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego – Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000700799.

Spółce został nadany numer NIP: 5252727508 oraz REGON: 368601800.

Głównym celem działalności Spółki TOKYO-BARCELONA Sp. z o. o. jest utworzenie konceptu polegającego na prowadzeniu działalności gastronomicznej łączącej kuchnię japońską z kuchnią hiszpańską i latynoamerykańską.

Wysokość kapitału podstawowego Spółki wynosi 6.000,00 zł. Udział SAKANA S. A. w kapitale podstawowym wynosi 50 % (nominalna wartość udziałów SAKANA S. A. wynosi 3.000,00 zł).

Sakana S.A. na dzień 31.12.2018 posiada 50% udziałów w Tokyo-Barcelona Sp. z o.o.

Tokyo-Barcelona Sp. z o. o. Sp. k.

Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Moliera 4/6

W dniu 10 listopada 2017 r. postanowieniem Sądu Rejonowego w Warszawie XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego Spółka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego – Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000703396

Spółce został nadany numer NIP: 5252728749 oraz REGON: 368733714.

Spółka TOKYO-BARCELONA Sp. z o. o. Sp. k. prowadzi działalności gastronomiczną pod marką Sakana Sushi and Sticks należącą do Sakana S.A. w Warszawie.

PARK CLUB RESTAURACJA SP. Z.O.O.

z siedzibą w Katowicach (40 – 085), ul. A. Mickiewicza 21, zarejestrowaną w rejestrze przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy Katowice – Wschód w Katowicach VIII Wydział Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000707092,

NIP: 6342915125, REGON: 368902513.

Sakana S.A. posiada 49% udziałów, jest to spółka celowa dedykowana do prowadzenia i zarządzania działalnością gastronomiczną pod marką Sakana Sushi and Sticks, należącą do Sakana S.A. w Krakowie przy ul. 3 – maja 9.

PARK CLUB RESTAURACJA SP. Z.O.O. S.K.

z siedzibą w Katowicach (40 – 085), ul. A. Mickiewicza 21, zarejestrowaną w rejestrze przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy Katowice – Wschód w Katowicach VIII Wydział Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000728963,

NIP: 6342928932, REGON: 380081490.

Sakana S.A. posiada 49% udziałów, jest to spółka celowa dedykowana do prowadzenia i zarządzania działalnością gastronomiczną pod marką Sakana Sushi and Sticks, należącą do Sakana S.A. w Krakowie przy ul. 3 – maja 9.

2. Wybrane dane finansowe grupy za rok 2018

Wybrane dane finansowe za okres 01.01.2018 - 31.12.2018 przeliczone na EUR

Kursy wymiany PLN/EUR

Data	Kurs na ostatni dzień okresu
31.12.2017	4,1709
31.12.2018	4,300

	w tys. PLN		w tys. EUR	
	01.01.2018 31.12.2018	01.01.2017 31.12.2017	01.01.2018 31.12.2018	01.01.2017 31.12.2017
Przychody ze sprzedaży	5 038,55	9 229,36	1 171,76	2 212,80
Zysk (strata) ze sprzedaży	-495,75	109,83	-115,29	26,33
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	-1 322,60	-432,57	-307,58	-103,71
Zysk (strata) brutto	-1 404,96	-560,71	-326,73	-134,43
Zysk (strata) netto	-1 423,08	-551,15	-330,95	-132,14
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-1 335,26	798,69	-310,53	191,49
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	365,68	-439,48	85,04	-105,37
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	961,70	-394,36	223,65	-94,55
Przepływy pieniężne netto razem	-7,87	-35,15	-1,83	-8,43
Aktywa trwałe	1 929,78	2 997,29	448,79	718,62
Aktywa obrotowe	1 133,46	1 264,35	263,60	303,14
Kapitał własny	1 235,09	1 176,91	287,23	282,17
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1 798,93	3 053,10	418,36	732,00

3. Udziałowcy, akcjonariat i organy spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej

SAKANA S.A.

Organami Spółki według jej statutu są:

- Walne Zgromadzenie
- Rada Nadzorcza
- Zarząd

Zgodnie z umową spółki i statutem Zarząd składa się z dwóch do czterech osób. Rada Nadzorcza powołuje i odwołuje Członków Zarządu, w tym Prezesa, na okres wspólnej kadencji, a także określa wysokość i zasady ich wynagrodzenia. Wspólna kadencja Członków Zarządu wynosi pięć lat. Zarząd uprawniony jest do zawierania umów lub dokonywania czynności prawnych, których wartość netto nie przekracza kwoty 2.000.000,00 (dwa miliony) złotych bez dodatkowej uchwały Rady Nadzorczej.

Na dzień 31 grudnia 2018 Zarząd Spółki sprawują:

- Pan Tomasz Romanik – Prezes Zarządu
- Pan Marcin Ryłski – Wiceprezes Zarządu

Powyżej wskazany Zarząd pełnił funkcję do dnia 18 kwietnia 2019 roku. W dniu 18 kwietnia nastąpiła zmiana w składzie osobowym Zarządu Spółki. Obecnie Zarząd Spółki jest jednoosobowy:

- Pani Sylwia Adi – Prezes Zarządu

Rada Nadzorcza składa się z 5 (pięciu) Członków powoływanych i odwoływanych przez Walne Zgromadzenie. Członkowie Rady Nadzorczej powoływani są na okres dwóch lat. Członków Rady Nadzorczej powołuje się na okres wspólnej kadencji.

Radę Nadzorczą na dzień 31 grudnia 2018 roku stanowią następujące osoby:

- Pani Sylwia Adi
- Pani Agnieszka Ryłska
- Pan Aleksander Diakonow
- Pani Dominika Romanik
- Pani Zofia Zielińska

Powyżej wskazana Rada Nadzorcza pełniła funkcję do dnia 18 kwietnia 2019 roku. W dniu 18 kwietnia nastąpiła zmiana w składzie osobowym Rady Nadzorczej Spółki. Obecnie Rada Nadzorcza składa się z następujących członków:

- Pan Anas Adi
- Pan Marcin Ryłski
- Pan Aleksander Diakonow
- Pan Tomasz Romanik
- Pan Daniel Jarząb

Na dzień sporządzania sprawozdania przedstawiciele Zarządu jak również Rady Nadzorczej nie posiadali dodatkowych udziałów lub akcji w podmiotach powiązanych z SAKANA S.A. Spółka nie zawierała żadnych umów mogących powodować ograniczenia w zbyciu lub dysponowaniu przez akcjonariuszy akcjami. Na dzień sporządzania sprawozdania spółka zawarła umowy dotyczące podniesienia kapitału przez emisję akcji, które będą miały wpływ na parytet udziałów obecnych akcjonariuszy.

TKM Investment Sp. z o. o.

Organami Spółki według jej statutu są:

- Zgromadzenie Udziałowców
- Zarząd

Zgodnie z umową spółki i statutem Zarząd składa się od 1 (jednej) do 3 (trzech) osób. Zarząd powołuje i odwołuje Zgromadzenie Wspólników na okres dwóch lat, a także określa wysokość i zasady wynagrodzenia. Zarząd uprawniony jest do zaciągania pożyczek lub kredytów, obciążania majątku Spółki lub zaciągania innych zobowiązań których wartość netto nie przekracza kwoty 100 000,00 (słownie: sto tysięcy) Euro obliczanej według średniego kursu NBP z dnia zaciągania danego zobowiązania bez dodatkowej uchwały Zgromadzenia Wspólników.

Na dzień 31 grudnia 2018 Zarząd Spółki sprawują:

- Artur Klan – Prezes Zarządu

STM Sp. z o.o.

Organami Spółki według jej statutu są:

- Zgromadzenie Wspólników
- Zarząd

Zgodnie z umową spółki i statutem Zarząd może składać się od jednego do pięciu członków. Zarząd powołuje i odwołuje Zgromadzenie Wspólników na okres czterech lat.

Na dzień 31 grudnia 2018 roku Zarząd Spółki sprawuje:

- Marcin Rylski – Prezes Zarządu
- Tomasz Romanik – Członek Zarządu

SAKANA RESTAURANT Sp. z o.o.

Organami Spółki według jej statutu są:

- Zgromadzenie Wspólników
- Zarząd

Zgodnie z umową spółki i statutem Zarząd może składać się od jednego do pięciu członków. Zarząd powołuje i odwołuje Zgromadzenie Wspólników na okres czterech lat.

Na dzień 31 grudnia 2018 roku Zarząd Spółki sprawuje:

- Anas Adi – Prezes Zarządu

Tokyo-Barcelona Sp. z o. o.

Na dzień 31 grudnia 2018 r. Organami Spółki są:

- Zgromadzenie Wspólników
- Zarząd

Zgodnie z umową spółki i statutem Zarząd jest upoważniony do podpisywania i składania oświadczeń w imieniu Spółki. W przypadku Zarządu jednoosobowego upoważniony jest jedyny członek zarządu samodzielnie, a w przypadku Zarządu dwuosobowego dwóch członków zarządu działających łącznie.

Na dzień 31 grudnia 2018 r. Zarząd Spółki sprawują:

- Mykola Ilinchuk – Prezes Zarządu.

Tokyo-Barcelona Sp. z o. o. Sp. k.

Na dzień 31 grudnia 2018 r. Organami Spółki są:

Komplementariusz:

- TOKYO-BARCELONA SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ
- oraz Komandytariusze:
- SAKANA S.A.

- Braulio Penalosa
- Alejandro Cano Lobete

Park Club Restauracja Sp. z o. o.

Na dzień 31 grudnia 2018 r. Organami Spółki są:

- Zgromadzenie Wspólników
- Zarząd

Zgodnie z umową spółki i statutem Zarząd jest upoważniony do podpisywania i składania oświadczeń w imieniu Spółki. W przypadku zarządu jednoosobowego oświadczenia w imieniu spółki składa członek zarządu. w przypadku zarządu składającego się z dwóch lub większej liczby osób do składania oświadczeń w imieniu spółki jest wymagane współdziałanie dwóch członków zarządu albo jednego członka zarządu łącznie z prokurentem.

Na dzień 31 grudnia 2018 r. Zarząd Spółki sprawują:

- Michał Żurek – Prezes Zarządu.

Park Club Restauracja Sp. z o. o. Sp. k.

Na dzień 31 grudnia 2018 r. Organami Spółki są:

Komplementariusz:

- Park Club Restauracja Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością oraz Komandytariusze:
- SAKANA S.A.
- Barbara Żurek
- Marcin Żurek
- Michał Żurek

Informacja o strukturze akcjonariatu i udziałowcach spółek wchodzących w skład Grupy

1. Struktura akcjonariatu SAKANA S.A. na dzień 31.12.2018 r.:

Akcjonariusz	Ilość akcji/głosów	% akcji i głosów po emisji
Anas Adi	13 466 000	66.67 %
Marcin Rylski	1 654 077	8.19 %
Tomasz Romanik	1 639 837	8.12 %
Cormostan Trading Limited, Cypr	1 071 861	5.31 %
Pozostali	2 367 225	11,71%
RAZEM	20 199 000	100.00%

2. Struktura udziałowców TKM Investment Sp. z o. o. na dzień 31.12.2018 r.:

Udziałowiec	Ilość udziałów	% ilość udziałów
SAKANA S.A.	788	79,76%
Artur Klan	200	20,24%
RAZEM	988	100%

3. Struktura udziałowców STM Sp. z o. o. na dzień 31.12.2018 r.:

Udziałowiec	Ilość udziałów	% ilość udziałów
-------------	----------------	------------------

SAKANA S.A.	75	75%
Dominika Lipiecka	25	25%
RAZEM	100	100%

4. Struktura udziałowców SAKANA RESTURANT Sp. z o. o. na dzień 31.12.2018 r.:

Udziałowiec	Ilość udziałów	% ilość udziałów
SAKANA S.A.	100	100%
RAZEM	100	100%

5. Struktura udziałowców Tokyo-Barcelona Sp. z o. o. na dzień 31.12.2018 r.:

Udziałowiec	Ilość udziałów	% ilość udziałów
SAKANA S.A.	60	75%
BRAULIO ANTONIO PENALOZA CÁCERES	30	25%
ALEJANDRO CANO LOBETE	30	25%
RAZEM	120	100%

6. Struktura wspólników Tokyo-Barcelona Sp. z o. o. Sp. k. na dzień 31.12.2018 r.:

Wspólnik	Wartość wkładów
SAKANA S.A.	554 801,00
TOKYO-BARCELONA SP. Z O.O.	1 000,00
BRAULIO ANTONIO PENALOZA CÁCERES	277 400,50
ALEJANDRO CANO LOBETE	277 400,50
RAZEM	

7. Struktura udziałowców Park Club Restauracja Sp. z o. o. na dzień 31.12.2018 r.:

Udziałowiec	Ilość udziałów	% ilość udziałów
SAKANA S.A.	49	49%
Barbara Żurek	21	21%
Marcin Żurek	15	15%
Michał Żurek	15	15%
RAZEM	100	100%

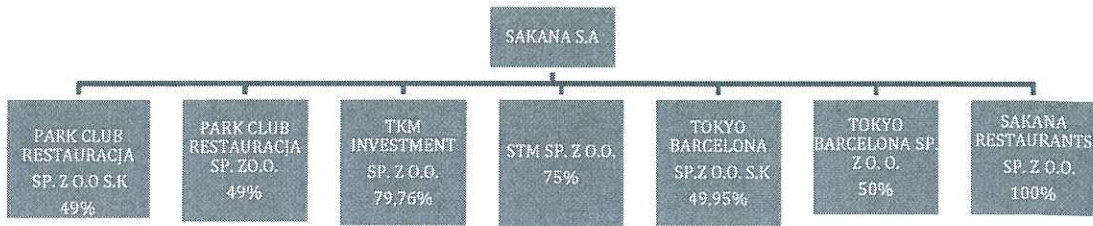
8. Struktura wspólników Park Club Restauracja Sp. z o. o. Sp. k. na dzień 31.12.2018 r.:

Wspólnik	Wartość wkładów
SAKANA S.A.	1 000,00
Park Club Restauracja Sp. z o. o.	1 000,00
Barbara Żurek	1 000,00
Marcin Żurek	1 000,00

Michał Żurek	1 000,00
RAZEM	

Powyższe dane dotyczące liczby posiadanych akcji, udziałów oraz wkładów przez poszczególne osoby oraz członków organów Spółki zostały przedstawione z zachowaniem należytej staranności na podstawie wiedzy Zarządu Spółki według stanu na dzień 31.12.2018, jednakże mogą one nie uwzględniać ewentualnych transakcji, o których Spółka nie została poinformowana.

1. Schemat organizacyjny Grupy Kapitałowej Sakana i charakterystyka działalności spółek wchodzących w skład grupy.



SAKANA S.A.

Sakana stworzyła sieć restauracji o profilu japońskim, z ofertą skierowaną do klientów ceniących zdrowy styl życia i odżywiania, świadomych walorów japońskiej kuchni. Marka Sakana przyczyniła się do dynamicznego rozwoju rynku gastronomicznego sushi w Polsce. Lokale marki Sakana charakteryzują się spójnym wystrojem, jednolitą identyfikacją wizualną marki, ale przede wszystkim najwyższą jakością potraw i wysoko wykwalifikowanym personelem. Marka restauracji Sakana jest rozpoznawalnym brandem w całej Polsce. Konsekwentna polityka wizerunkowa leży u podstaw filozofii działania sieci. W oparciu o koncepcje lokali Sakana stworzony został oryginalny system franczyzowy, którego operatorem jest spółka celowa należąca do Grupy Kapitałowej. Spółka zajmuje się ponadto tworzeniem nowych konceptów gastronomicznych, które poprzez spółki celowe w ramach Grupy Kapitałowej zamierza zaimplementować na rynku. Spółka prowadzi działania i prace mające na celu rozbudowę oferty restauracji, poszukuje nowych możliwości i czerpie inspiracje od wiodących najlepszych restauracji na świecie.

Spółka obecnie jako podstawową działalność wyróżnia:

- prowadzenie i rozwój sieci restauracji własnych pod marką Sakana
- działalność franczyzową polegającą na rozbudowie sieci restauracji Sakana w oparciu o licencje na zasadach franczyzy

STM Sp. z o.o.

Głównym celem działalności spółki STM Sp. z o.o. jest wprowadzenie na rynek nowego konceptu gastronomicznego opracowanego przez Sakana S. A. Obecnie spółka dedykowana jest do zarządzania restauracją w Poznaniu funkcjonującą w ramach nowego brandu należącego do Sakana S.A – Sakana Sushi and Sticks.

TKM Investment Sp. z o. o.

W ramach nowej strategii spółki dotychczasowa działalność polegająca na sprzedaży systemu franczyzowego zostanie wygaszona i przeniesiona do spółki głównej. Spółka TKM Investment zostanie dedykowana do operowania celowym projektem polegającym na uruchomieniu restauracji pod marką Sakana Sushi and Sticks lub Sakana Sushi Bar.

SAKANA RESTAURANT Sp. z o. o.

Spółka celowa dedykowana do zarządzania i prowadzenia restauracji w Warszawie przy ul. Burakowskiej pod marką należąca do Sakana S.A – Sakana Sushi Bar.

Tokyo-Barcelona Sp. z o.o.

Głównym celem działalności Spółki TOKYO-BARCELONA Sp. z o. o. jest utworzenie konceptu polegającego na prowadzeniu działalności gastronomicznej łączącej kuchnię japońską z kuchnią hiszpańską i latynoamerykańską.

Tokyo-Barcelona Sp. z o.o. Sp. k.

Spółka TOKYO-BARCELONA Sp. z o. o. Sp. k. prowadzi działalności gastronomiczną pod marką Sakana Sushi and Sticks należąca do Sakana S.A. w Warszawie.

PARK CLUB RESTAURACJA Sp. z o.o.

Jest to spółka celowa dedykowana do prowadzenia i zarządzania działalnością gastronomiczną pod marką Sakana Sushi and Sticks, należąca do Sakana S.A. w Krakowie przy ul. 3 – maja 9.

PARK CLUB RESTAURACJA Sp. z o.o. Sp. k.

Jest to spółka celowa dedykowana do prowadzenia i zarządzania działalnością gastronomiczną pod marką Sakana Sushi and Sticks, należąca do Sakana S.A. w Krakowie przy ul. 3 – maja 9

5. Zdarzenia istotne wpływające na działalność grupy kapitałowej, jakie nastąpiły w okresie obrotowym a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego.

W roku 2018 Grupa Kapitałowa osiągnęła przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi w wysokości 5 038 549,14 zł

Nastąpił szereg zdarzeń mających istotny wpływ na obecną sytuację finansową Grupy Kapitałowej:

IQ 2018 spółka Sakana S.A. zrealizowała projekt polegający na uruchomieniu w ramach spółki celowej TOKIO – BARCELONA Sp. z o.o. s. k. restauracji przy ul. Moliera 4/6 pod nową marką Grupy. Obecnie restauracja działa pod szyldem Sakana Sushi and Sticks. Jest to wielkopowierzchniowa restauracja z wydzielonymi trzema salami i zapleczem cateringowo eventowym. W ramach projektu została opracowana nowa karta menu, którą wdrożono do sprzedaży. Nowe menu restauracji oferuje dania japońskie sushi oraz kuchnię ciepłą. Oferta produktowa zaimplementowana w restauracji przy ul. Moliera 4/6 będzie wdrażana w nowych lokalach gastronomicznych sieci, których otwarcie planowane jest pod marką Sakana Sushi and Sticks.

Sakana S.A. nabyła udziały w spółce w ramach umowy sprzedaży zorganizowanej części przedsiębiorstwa z dnia 19.09.2017, która weszła w życie dniu 31.12.2017 z późniejszymi zmianami. Wartość transakcji wyniosła 1 109 602,00 zł.

W pierwszym kwartale roku 2018 w ramach restrukturyzacji firmy podjęto działania mające na celu pozyskanie kapitału zewnętrznego poprzez emisję akcji. Efektem omawianych działań było zwołanie przez Zarząd spółki NWZA, które w dniu 28 maja 2018 uchwaliło podwyższenie kapitału w drodze prywatnej emisji akcji serii C z wyłączeniem prawa poboru o kwotę nie wyższą niż 673 300,00 zł. , która została pokryta w całości wkładem pieniężnym oraz uchwalenie emisji

akcji serii D z wyłączeniem prawa poboru o kwotę nie wyższą niż 673 300,00 zł. W wyniku wyżej wymienionych uchwał kapitał spółki wzrósł do kwoty 2 019 900,00 zł.

Spółka podjęła negocjacje z bankiem BPS w celu restrukturyzacji i spłaty kredytu obrotowego jaki posiada w banku na kwotę 465 000,00 zł. Na dzień sporządzania raportu spółka otrzymała harmonogram spłaty kredytu, który zaakceptowała oraz przystąpiła do spłaty zobowiązań wobec banku. Ostateczna umowa z bankiem w tej materii nie została podpisana. Spółka oczekuje na sfinalizowanie umowy.

Jednocześnie w ramach działań restrukturyzacyjnych w spółce Zarząd podpisał w lipcu 2018 ugodę z Alior bank oraz zaakceptował przedstawiony przez bank harmonogram spłaty kredytu w kwocie 63 575,29 zł. Spółka wskazane zobowiązania z umowy uregulowała w całości w październiku 2018 wypełniając tym samym postanowienia zawartej umowy.

20 czerwca 2018 roku odbyło się WZA spółki Sakana S.A, które zatwierdziło sprawozdanie finansowe za rok 2017, a Rada Nadzorcza w dniu 15 lipca udzieliła absolutorium Zarządowi zatwierdzając skład Zarządu na okres kolejnych pięciu lat.

Pozyskanie środków z emisji stanowiło istotny krok na drodze do realizacji planów związanych z restrukturyzacją spółki i zmianą strategii biznesowej. Środki pozyskane z emisji przeznaczone były na spłatę zobowiązań spółki oraz wdrożenie nowej strategii biznesowej opartej o rozwój sieci poprzez restauracje partnerskie prowadzące działalność w ramach spółek powiązanych kapitałowo lub spółek działających w oparciu o systemy licencyjne i franczyzowe.

Istotnym wydarzeniem w ramach okresu objętego sprawozdaniem było zawarcie ugody w ramach toczącego się postępowania z powództwa firmy Butimex s.c., spółka w zamian za zrzeczenie się roszczeń powoda wynikających z zaistniałego sporu zapłaciła kwotę 155 000,00 zł.

W wrześniu 2018 spółka podpisała dwie umowy istotne z punktu widzenia działalności sieci oraz realizacji planu zmiany modelu funkcjonowania. Pierwsza umowa dotyczyła nabycia udziałów w spółce Fomed, obecnie działająca pod nazwą Sakana Restaurant Sp. z o.o., która została dedykowana do zarządzania funkcjonującą restauracją przy ul. Burakowskiej w Warszawie. Sakana posiada 100% udziałów w przedmiotowej spółce. Ponadto we wrześniu spółka podpisała nową umowę najmu na lokal przy ul. Burakowskiej.

W październiku spółka Sakana S.A przystąpiła w ramach nowej strategii biznesowej do realizacji projektu otwarcia restauracji pod marką Sakana Sushi and Sticks w Krakowie poprzez spółkę celową. W wyniku prowadzonych negocjacji nabyła udziały w spółce PARC CLUB RESTAURACJA Sp. z o.o. oraz PARC CLUB RESTAURACJA SP.ZO.O. S.K.. Sakana posiada w przedmiotowych spółkach 49% udziałów. Rozpoczęta w IVQ2018 roku inwestycja została zakończona uruchomieniem restauracji pod szyldem Sakana Sushi and Sticks w Krakowie przy ul. 3 – maja 9. Restauracja o powierzchni 300 m2 oferuje nowe menu japońskie, dania ciepłe oraz sushi.

Zgodnie z raportem z dnia 31.10.2018 spółka dokonała zmian w stanie posiadania udziałów w spółce zależnej STM Sp. z o.o.. Obecnie spółka posiada 75% udziałów. Spółka w ramach podjętej strategii biznesowej została dedykowana do zarządzania projektem uruchomienia nowej restauracji w Poznaniu pod marką Sakana Sushi and Sticks, która przeznaczona jest do dużych wielofunkcyjnych lokali gastronomicznych oferujących ciepłą i zimną kuchnię japońską. Spółka zależna uruchomienie restauracji przewidziała na koniec IVQ2018 roku, faktyczne rozpoczęcie działalności nastąpiło jednak w IQ2019. Restauracja posiada szerokie zaplecze produkcyjne, możliwość organizowania imprez zamkniętych dla dużych grup zorganizowanych. W ramach oferty restauracja będzie realizowała usługi cateringowe.

Restauracja w Poznaniu będzie działała zgodnie z przyjętym nowym modelem biznesowym, finansowanie działalności spółki celowej odbywać się będzie do czasu osiągnięcia rentowności poprzez pożyczki z środków własnych Sakana S.A.

W listopadzie 2018 roku spółka dokonała przedterminowej całkowitej spłaty zobowiązań na kwotę 579 500,00 zł wynikających z zawartej w 2015 roku umowy pożyczki z Mazowieckim Regionalnym Funduszem Pożyczkowym. Spłata wymienionych zobowiązań stanowiła element przyjętej strategii dotyczącej restrukturyzacji zobowiązań spółki.

Zmiany kapitałowe jakie zaszły w spółce skutkowały również zmianami personalnym w strukturze nadzorczej oraz zarządczej. Pan Robert Bender został odwołany z funkcji członka Rady Nadzorczej, w to miejsce została powołana Sylwia Adi, która następnie w roku 2019 została wraz ze zmianami w statucie spółki powołana w skład jednoosobowego Zarządu Sakana S.A. Dotychczasowy Zarząd spółki został powołany do Rady Nadzorczej, w skład Rady Nadzorczej wchodzi obecnie również główny udziałowiec spółki Anas Adi.



Nowy Zarząd będzie kontynuował przyjętą politykę i strategię rozwoju spółki w oparciu o rozbudowę systemów licencyjnych i tworzenie restauracji wchodzących do sieci pod markami Sakana Sushi and Sticks oraz Sakana Sushi Bar. Strategia firmy nie wyklucza również wprowadzenia na rynek nowych konceptów gastronomicznych.

Ważnym wydarzeniem mającym miejsce po zakończeniu okresu sprawozdawczego jest odbyte 18 kwietnia NWZA, którego przedmiotem było kolejne podwyższenie kapitału poprzez emisję akcji serii E z wyłączeniem prawa poboru o kwotę nie wyższą niż 400 000,00 zł do kwoty nie wyższej niż 2 419 000,00 zł. Akcje serii E mają zostać pokryte wkładem pieniężnym w całości w terminie do 18 października 2019. Środki z emisji mają zgodnie z realizowaną polityką zostać przeznaczone na dalszą restrukturyzację spółki lub na implementację przyjętej strategii rozwoju.

Przeprowadzone w roku 2018 oraz planowane na rok 2019 emisje akcji doprowadziły do znaczących zmian w strukturze akcjonariatu spółki. Akcje objęte przez nowych akcjonariuszy nie są jak dotychczas objęte wnioskiem o dopuszczenie do obrotu na rynku New Connect.

Reasumując wydarzenia w roku 2018, należy stwierdzić iż wszelkie działania podejmowane przez dotychczasowy Zarząd spółki miały na celu restrukturyzację firmy, spłatę znaczącej części zobowiązań w celu poprawy standingu finansowego, oraz wdrożenie możliwie bezpiecznej i realnej strategii rozwojowej. Przyjęty plan pozwolił jednocześnie na uruchomienie nowych lokali pod marką Sakana Sushi and Sticks w ważnych i strategicznych z punktu widzenia obecności marki miastach tj. Krakowie i Poznaniu.

Nowe inwestycje niosą ze sobą ryzyko związane z utrzymaniem nowo otwartych lokali do czasu osiągnięcia rentowności przez poszczególne spółki celowe.

W pierwszych miesiącach funkcjonowania poszczególnych projektów spółki osiągnęły zadawalające wyniki sprzedażowe, dające podstawy do pozytywnej oceny potencjału wzrostu sprzedaży w kolejnych miesiącach i osiągnięcia w przyszłości dodatnich wyników finansowych.

W ocenie Zarządu na dzień sporządzania raportu nie istnieją przesłanki wskazujące na możliwość utraty inwestycji w poszczególnych projektach. Mając jednak na względzie specyfikę działalności gastronomicznej jednoznaczna ocena podjętych projektów powinna nastąpić w okresie dziesięciu miesięcy od uruchomienia lokalizacji.

W ramach przyjętej strategii spółka będzie poszukiwała nowych franczyzobiorców i nowych lokalizacji.

Model licencyjny i franczyzowy obecnie stanowiąc będzie główne źródło przychodów spółki akcyjnej. Nowy format biznesu w oparciu o licencje umożliwi marce Sakana dalszy rozwój firmy i zwiększenie przychodów, bez konieczności znacznego zaangażowania finansowego. Spółka tym samym zyskała również możliwość pozyskiwania inwestorów indywidualnych do poszczególnych projektów.

Nowy Zarząd będzie prowadził dalsze działania w celu optymalizacji działalności prowadzonej przez Sakana S.A.

Spółka niezależnie od omawianych wydarzeń w roku 2018 realizowała działania reklamowe, które koncentrowały się wokół promocji nowych marek gastronomicznych tj. głównie Sakana Sushi and Sticks. Kampanie realizowane są głównie przy wykorzystaniu mediów społecznościowych, takich jak Facebook, Instagram, Google.

Przeprowadzone akcje marketingowe miały charakter wizerunkowy i były częścią planu promocji, którego celem jest budowanie świadomości marki, pozyskanie nowych klientów oraz zwiększenie wartości sprzedaży w restauracjach należących do sieci. W ramach sieci kontynuowany był także program lojalnościowy Sakana Friends, który w ramach wdrożenia RODO został zmodyfikowany do obowiązujących regulacji.

Spółka w związku ze zmianami strategii biznesowej wdrożyła w ramach zmienionej komunikacji nową stronę internetową oraz nawiązała nowe umowy handlowe z dostawcami.

W IQ2019 Sakana S.A podpisała strategiczną umowę partnerską na sprzedaż produktów i usługi marketingowo – promocyjne ze spółką Coca-Cola HBC Polska Sp. zo.o.

Na dzień 31.12. 2018 roku spółka nie podjęła uchwał, ani decyzji w sprawie skupu akcji własnych.

6 Perspektywy rozwoju działalności Grupy Kapitałowej

Założenia strategii rozwoju Spółki SAKANA S.A. w 2018 roku i latach kolejnych

Spółka realizuje plan biznesowy polegający na przemodelowaniu dotychczasowej działalności. Planowane zmiany w Spółce wiążą się z koniecznością jej dokapitalizowania, w celu restrukturyzacji istniejących zobowiązań oraz wprowadzenia szeroko rozumianej działalności w oparciu o licencje i system franczyzowy. Podjęcie ewentualnych

rozmów objęte jest tajemnicą handlową i nie może być przedmiotem upublicznienia do momentu przekazania stosownych raportów przez spółkę. W dniu 30 kwietnia 2018 r. Spółka przekazała raport wyznaczający termin zwołania NWZA, w zakresie podwyższenia kapitału. W sprawie szczegółowej umowy z inwestorami Spółka poinformuje niezwłocznie zgodnie z obowiązującymi przepisami w zakresie regulacji New Connect.

Kolejnym etapem dla Grupy Sakana S.A. powinna być zmiana działalności operacyjnej w taki sposób, że nowe lokale i projekty znajdować się będą w strukturach celowych. Zysk generowany przez Sakana S.A. opierać się będzie o działalność licencyjną, franczyzową i agencyjną lub pochodzić będzie z dywidend otrzymywanych z tytułu udziałów posiadanych w poszczególnych przedsięwzięciach realizowanych pod auspicjami Grupy w zależności od indywidualnie rozpatrywanych przypadków.

Schemat ten nie wyklucza posiadania przez Spółkę udziałów w podmiotach celowych, a w niektórych przypadkach jest nawet pożądany. Warto natomiast zwrócić uwagę, że znacząco zmniejsza się ryzyko prowadzenia działalności operacyjnej, a zwiększa możliwość pozyskiwania kapitału do poszczególnych projektów od inwestorów indywidualnych i partnerów dedykowanych do poszczególnych projektów. Pozyskiwanie środków od partnerów i potencjalnych franczyzobiorców do projektów celowych wg Zarządu może być efektywniejszym modelem biznesowym niż dotychczas stosowany model realizowania przedsięwzięć w ramach głównej Spółki.

Opisane powyżej rozwiązanie obrazuje transakcja dot. restauracji przy ulicy Moliera w Warszawie, która wpisuje się w przedstawiony przez Zarząd plan i stanowi pierwszy krok w omawianym kierunku. Dzięki środkom pozyskanym ze sprzedaży Spółka mogła zmniejszyć ryzyka związane z inwestycją oraz dokonać restrukturyzacji zobowiązań. Zyski uzyskiwane z dochodu z poszczególnych projektów, oraz dochody z tytułu licencji mają stanowić podstawowe źródło przychodu Spółki Akcyjnej.

Przeniesienie działalności operacyjnej do spółek celowych przyniesie obniżenie kosztów operacyjnych prowadzenia działalności, co w przyszłości powinno pozytywnie wpłynąć na wyniki finansowe Grupy Kapitałowej.

Przejęcie z działalności operacyjnej gastronomicznej do działalności licencyjnej opartej na uzyskiwaniu wpływów ze sprzedaży praw do użytkowania znaku, programów franczyzowych oraz dywidend z posiadanych w projektach celowych udziałów ma na celu zwiększenie rentowności z prowadzonej działalności i zminimalizowanie ryzyka związanego z zarządzaniem poszczególnymi projektami.

W związku z istniejącym zadłużeniem Spółki Zarząd rekomenduje również jak najszybsze oddłużenie poprzez spłatę zobowiązań z wpływów uzyskanych ze sprzedaży udziałów, pozyskanie dofinansowania, podpisanie z potencjalnymi partnerami korzystnych umów licencyjnych dających Spółce możliwość prowadzenia rentownej działalności w kolejnych latach. Istotny, z punktu widzenia restrukturyzacji będzie wynik rozmów, w związku z kończąca się umową kredytową zawartą w dniu 23.05.2013 r., o czym Spółka informowała raportem ESPI z dnia 20.06.2018 r., mających na celu ustalenie spłaty lub warunków przedłużenia kredytu obrotowego, w ramach przyjętej strategii spłaty zobowiązań Spółki.

Oferta franczyzowa poszerzona zostanie o wielkopowierzchniowy format restauracji Sakana, której pilotażowy projekt realizowany jest przy współudziale renomowanego szefa kuchni Gabriela de Garcia w restauracji przy ulicy Moliera 4/6 w Warszawie. Znaczne zwiększenie powierzchni restauracji i zmiana jej oferty produktowej, poprzez dodanie rozbudowanego segmentu kuchni ciepłej, w oparciu o japoński grill Robata wymiennie poszerza grupę docelową odbiorców. Zagospodarowanie 300-350 m² stwarza możliwość poszerzenia oferty, w której oprócz sushi baru znajdować się będzie sala vip, możliwość rezerwacji grupowych, oferta b2b, szkolenia, warsztaty oraz niezwykle istotny element – catering.

Założenia strategii rozwoju Grupy Kapitałowej w 2019 roku.

Założenia strategii rozwoju Spółki w 2019 roku.

Spółka realizuje plan biznesowy polegający na przemodelowaniu dotychczasowej działalności. Planowane zmiany w Spółce wiążą się z koniecznością jej dokapitalizowania. Spółka w ramach przyjętej strategii przeprowadziła dwie emisje akcji w roku 2018 oraz kolejną emisję w pierwszym kwartale 2019 z przewidywanym terminem objęcia akcji do końca października 2019.

Rok 2019 będzie koncentrował się wokół doprowadzenia nowych projektów do odpowiedniego poziomu rentowności. Spółka oraz nowy Zarząd będą podejmować dalsze działania mające na celu spłatę istniejących zobowiązań spółki. Środki pozyskane z emisji zostaną skierowane w zależności od aktualnej sytuacji na dalszy rozwój lub restrukturyzacje, spłatę zobowiązań, względnie wsparcie rozwojowych rozpoczętych projektów.

W planach spółki jest rozważana możliwość uruchomienia kolejnego lokalu pod marką Sakana Sushi and Sticks lub Sakana Sushi Bar. Ostateczna decyzja w przedmiotowej kwestii będzie uzależniona od analizy aktualnej sytuacji rynkowej i wyników osiągniętych przez poszczególne spółki należące do sieci.

7. Aktualna sytuacja finansowa Grupy Sakana

Początek roku 2019 r. był dla Grupy zadawalający mając na uwadze podejmowane działania zarówno pod względem osiągniętego obrotu jak i wyniku finansowego.

W I Q 2019 roku spółka SAKANA S.A. osiągnęła przychody netto ze sprzedaży w wysokości 486 566,41 zł

W I Q 2019 roku spółka TKM INVESTMENT Sp. z o.o. osiągnęła przychody netto ze sprzedaży w wysokości 14 600,00 zł

W I Q 2019 roku spółka STM Sp. z o. o. osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 176 819,55 zł

W I Q 2019 roku spółka SAKANA RESTAURANT Sp. z o. o. osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 1 080 790,63 zł

8. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji Grupy Kapitałowej Sakana

Rok 2018 Grupa Kapitałowa zamknęła stratą netto w kwocie (-)1 423 080,72 zł.

Przychody skonsolidowane Grupy Kapitałowej w roku 2018 wyniosły 5 038 549,14 zł.

Wartość majątku trwałego na koniec roku 2018 wynosiła 1 929 776,19 zł. Na kwotę tę składa się:

1. Rzeczowe aktywa trwałe wraz z wartościami niematerialnymi i prawnymi, które stanowią kwotę 1 252 706,99 zł
2. Należności długoterminowe w kwocie 88 587,20 zł
3. Inwestycje długoterminowe w kwocie 561 251,00 zł
4. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe w kwocie 27 231,00 zł

Kapitał Własny Grupy na koniec roku 2018 zwiększył się względem roku 2017 o 58 179,28 zł.

W roku 2018 **Sakana S.A.** osiągnęła następujące wyniki finansowe:

- Przychody w wysokości 4 403 745,41 zł
- Strata netto w kwocie -1 175 409,33 zł

W roku 2018 **TKM Investment Sp. z o. o.** osiągnęła następujące wyniki i finansowe :

- Przychody w wysokości 0,00 zł
- Strata netto w kwocie -84 413,14 zł

W roku 2018 **STM Sp. z o.o.** osiągnęła następujące wyniki i finansowe :

- Przychody w wysokości 222 792,05 zł
- Strata netto w kwocie -219 672,30 zł

W roku 2018 **SAKANA RESTAURANT Sp. z o.o.** osiągnęła następujące wyniki i finansowe :

- Przychody w wysokości 690 667,87 zł
- Zysk netto w kwocie 56 414,05 zł

9. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług albo ich grup w sprzedaży ogółem, a także zmianach w tym zakresie w roku obrotowym

Grupa Kapitałowa Sakana działa w obszarze branży Hotele – Restauracje – Catering (HoReCa) oraz franchising. Główną działalnością jest obecnie prowadzenie restauracji z segmentu Premium pod marką SAKANA SUSHI BAR.

Usługi restauracyjne oferowane są na terenie Polski i stanowią główne źródło przychodów spółki SAKANA S.A. W ramach działalności Spółki w roku 2018 doszło do wzrostu sprzedaży cateringowej. Spółka w ramach planów będzie dążyła do przeniesienia ciężaru z gastronomicznej działalności operacyjnej jako głównego źródła przychodu do działalności franczyzowej i licencyjnej. Przemodelowanie dotychczasowego systemu może również wpłynąć na zakres usług i zakres działalności prowadzonej przez spółki należące do Grupy Kapitałowej, przy czym należy zaznaczyć iż rodzaj działalności poszczególnych restauracji nie ulegnie zmianie co do głównie oferowanych produktów tj. kuchni japońskiej. W 2018 roku w ramach Grupy Kapitałowej nie doszło do znaczących zmian w strukturze sprzedaży oraz zmian w zakresie ilościowym, jakościowym czy też rodzajowym oferowanych usług, jednak w dalszych planach spółki może dojść do opisanej wyżej zmiany. W ramach Grupy Kapitałowej i oferowanych systemów franczyzowych nadal będą rozwijane restauracje pod marką Sakana.

10. Informacja o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienie od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a w przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga ca najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwa firmy dostawcy lub odbiorcy jego udział w sprzedaży lub w zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązanie z emitentem.

Grupa Kapitałowa Sakana prowadzi działalność sprzedażową na obszarze całego kraju.

Spółki w ramach Grupy posiadają szerokie spektrum dostawców zarówno z Polski jak i z zagranicy. W zakresie produktów świeżych głównymi dostawcami są firmy z Polski, część zamówień może być realizowana przez filie zagranicznych przedsiębiorstw oferujących niedostępne w kraju produkty wykorzystywane w gastronomii. Struktura zaopatrzenia w artykuły wykorzystywane w gastronomii jest zmienna i uzależniona od okresowej dostępności produktów. Jednym z głównych dostawców produktów dla spółek należących do Grupy Kapitałowej jest spółka Kuchnie Świata S.A., której udział w dostawie produktów ogółem przekracza 10% całości dostaw.

11. Informacja o zawartych umowach znaczących dla działalności Grupy Kapitałowej Emitenta w tym znanych członkom Grupy umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami /wspólnikami, umowach ubezpieczenia lub kooperacji.

Grupa Kapitałowa Sakana nie posiada informacji o umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami/wspólnikami mającymi lub mogącymi mieć znaczny wpływ na działalność Grupy Kapitałowej Sakana.

12. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez Grupę Kapitałowa Emitenta lub jednostkę od niej zależną z podmiotami powiązаныmi na innych warunkach niż rynkowe wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji.

W 2018 roku Grupa Kapitałowa Sakana nie zawarła z żadnym podmiotem transakcji na warunkach innych niż rynkowe.

13. Umowy zawarte między Grupą Kapitałowa Emitenta a osobami zarządzającymi przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołania lub zwolnienie następuje z powodu połączenia lub przejęcia emitenta.

Umowy takie w Grupie Kapitałowej Sakana nie występują.

14. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń

Ryzyko związane ze zdolnością do znalezienia oraz zapewnienia odpowiedniej lokalizacji restauracji

Sukces restauracji zarządzanych przez Spółkę w istotny sposób zależy od ich lokalizacji. Nie można zapewnić, że obecna lokalizacja restauracji pozostanie atrakcyjna, ani że Spółka będzie w stanie znaleźć i zapewnić miejsca dla

nowych restauracji, które będą odpowiada modelowi biznesowemu Spółki. Nie można również wykluczyć, że przyszła lokalizacja restauracji przyniesie wyniki porównywalne z uzyskiwanymi obecnie lub od nich lepsze. Spółka pozyskuje powierzchnie na swoje lokale gastronomiczne w budynkach już istniejących zlokalizowanych w miejscach będących w centrum życia rozrywkowego i kulturalnego miast oraz nowopowstających centrach handlowych. W naturalny sposób w rywalizacji o takie lokale Spółka spotyka się z konkurencją innych sieci restauracyjnych. W opinii Zarządu Spółki, dobra lokalizacja restauracji jest głównym czynnikiem wpływającym na powodzenie przedsięwzięcia. Pozyskanie powierzchni pod lokal gastronomiczny może być związane także z długotrwałymi procedurami administracyjnymi, na których prowadzenie Spółka ma ograniczony wpływ.

Ryzyko związane z wpływem czynników niezależnych od Spółki na jej strategię rozwoju

Spółka zamierza kontynuować strategię, której celem jest umocnienie pozycji Spółki, jako czołowego dostawcy usług gastronomicznych w segmencie restauracji Sushi. Realizacja tej strategii w dużej mierze zależy od zdolności Spółki do otwierania nowych lokali sprawnego zarządzania już istniejącymi restauracjami oraz od ogólnych tendencji panujących w gospodarce, mających bezpośredni wpływ na poziom konsumpcji. Pomimo, że Zarząd dołożył należytej staranności przy sporządzaniu strategii Spółki, nie można zapewnić czy w przyszłości:

- (a) Spółka będzie w stanie uzyskać planowane przychody
- (b) uzyskiwać zgody i pozwolenia niezbędne do prowadzenia działalności,
- (c) Spółka będzie w stanie uzyskiwać założone poziomy czynszów,
- (d) nie dojdzie do zasadniczych negatywnych zmian w zakresie liczby osób korzystających z restauracji,
- (e) zmiany regulacji prawnych oraz zmiany ogólnej sytuacji ekonomicznej nie wpłyną negatywnie na działalności Spółki

Ryzyko zmiany preferencji klientów

Gusta konsumentów podlegają ciągłym zmianom, w chwili obecnej Polska, a w szczególności największe miasta, odnotowują szczególną modę na kuchnię japońską. Nie da się jednak wykluczyć, iż preferencje konsumentów ulegną zmianie co może spowodować spadek wyników Spółki. Strategia rozwoju Spółki obejmuje również rozwój poprzez poszerzenie oferty restauracji serwujących dania innych kuchni niż kuchnia japońska, co w przyszłości może zmniejszyć negatywny skutek potencjalnych zmian gustów konsumentów.

Ryzyko związane z istnieniem konkurencji

Spółka działa w segmencie restauracji typu „Premium”, w którym spotyka się ze wzmożoną konkurencją. Ewentualna niezdolność Spółki do podjęcia efektywnej walki konkurencyjnej lub też podjęcie błędnych założeń tego konkurowania może w niekorzystny sposób wpłynąć na działalność, i ostatecznie wyniki Spółki. Osiągnięcie założonych przez Spółkę celów jest uzależnione od utrzymania przez Spółkę zdolności skutecznego konkurowania. Niezdolność do efektywnej walki z konkurencją w tym segmencie może w niekorzystny sposób wpłynąć na działalność, sytuację i wyniki działalności Spółki. Nawet w sytuacji, gdy Spółka będzie w stanie stawi czoło konkurencji, zmiana preferencji klientów oraz ich zwyczajów żywieniowych może zmusić Spółkę do zmiany jednej lub większej liczby jej koncepcji. Jeżeli Spółka dokona zmiany koncepcji restauracji, może stracić klientów, którym nie będzie odpowiadać nowa koncepcja oraz nowe menu, i może nie być w stanie pozyskać dostatecznie dużej liczby nowych klientów, aby zrekompensować poniesione w ten sposób straty. Dodatkowo na sytuację Spółki może niekorzystnie wpłynąć zachowanie konkurencji przejawiające się w takiej zmianie koncepcji lub cen, która w sposób bezpośredni będzie powodować niekorzystne skutki dla Spółki.

Ryzyko związane z wpływem czynników pozostających poza kontrolą Spółki na strategię rozwoju Spółki, której podstawą jest otwieranie nowych restauracji

Spółka zamierza realizować strategię, której celem jest osiągnięcie przyspieszonego i jednocześnie kontrolowanego rozwoju. Realizacja tej strategii w dużej mierze zależy od zdolności Spółki w zakresie otwierania nowych restauracji i w zakresie zarządzania tymi restauracjami w sposób przynoszący zyski, a także od zdolności Spółki do udanego wprowadzenia nowych koncepcji na rynkach, na których Spółka jest już obecna. Spółka przewiduje, że osiągnięcie planowanego poziomu wyniku operacyjnego przez nowe restauracje zajmie kilka miesięcy od momentu otwarcia.

Spowodowane jest to m.in. typowymi dla nowych restauracji trudnościami, np. brakiem znajomości rynku oraz potrzebą zatrudnienia i przeszkolenia odpowiedniej liczby pracowników. Spółka nie gwarantuje, że będzie w stanie osiągnąć swoje cele dotyczące ekspansji ani że nowe restauracje będą przynosić zyski. Spółka nie gwarantuje również, że którakolwiek z restauracji otwartych przez Spółkę osiągnie wyniki podobne do tych, jakie osiągają restauracje już działające. Sukces planowanego rozwoju będzie zależał od wielu czynników, z których wiele leży poza kontrolą Spółki, w tym:

- możliwości znalezienia oraz zapewnienia dostępnych i odpowiednich lokalizacji restauracji;
- możliwości uzyskania w terminie wymaganych przez właściwe organy zgód i pozwoleń;
- zdolności Spółki w zakresie negocjowania zadowalających warunków najmu;
- zdolności Spółki w zakresie zatrudniania, szkolenia i zatrzymania wykwalifikowanego personelu, zwłaszcza menedżerów;
- opóźnień w otwieraniu nowych restauracji;
- ogólnej sytuacji ekonomicznej
- ryzyka kursowego w związku z zawartymi umowami najmu

Ryzyko związane ze zmianami w dostępności i kosztami produktów spożywczych

Wyniki Spółki uzależnione są w pewnym zakresie od umiejętności przewidywania i reagowania na zmiany kosztów zaopatrzenia. Ewentualne niedobory lub przerwy w dostawach produktów spożywczych spowodowane czynnikami takimi jak: niekorzystne warunki pogodowe, epidemie, zmiany przepisów prawa czy też wycofanie niektórych produktów spożywczych, mogą mieć negatywny wpływ na działalność i wyniki Spółki. Chociaż większość umów o zaopatrzenie podlega negocjacom, a Spółka posiada partnerów, z którymi łączy ją długoletnia współpraca, niewykonanie przez dostawcę zobowiązań może spowodować znaczące krótkoterminowe zakłócenia w łańcuchu dostaw Spółki, co z kolei może mieć niekorzystny wpływ na działalność i wyniki operacyjne Spółki. Należy także dodać, iż w obecnych warunkach makroekonomicznych spółka narażona jest na dużą zmienność cen dostaw produktów spowodowaną głównie zmianami kursowymi, gdyż większość produktów jest importowana.

Ryzyko związane z umowami najmu i ich przedłużeniem

Wszystkie restauracje Spółki działają w wynajmowanych obiektach. Większość umów najmu są to umowy długoterminowe – okres obowiązywania umów wynosi od 5 lub 10 lat od daty rozpoczęcia najmu. Wiele umów najmu przyznaje Spółce prawo do przedłużenia okresu obowiązywania umowy, pod warunkiem przestrzegania przez Spółkę warunków najmu. Niezależnie od przestrzegania takich warunków, nie ma gwarancji, że Spółka będzie w stanie przedłużyć okres obowiązywania umów najmu na warunkach zadowalających z punktu widzenia praktyki handlowej. W wypadku braku takiej możliwości, potencjalna utrata głównych lokalizacji restauracji może mieć niekorzystny wpływ na wyniki operacyjne Spółki i jej działalność. Ponadto, w przyszłości, w pewnych okolicznościach Spółka może podjąć decyzję o zamknięciu danej restauracji, a rozwiązanie odnośnej umowy najmu na efektywnych kosztowo warunkach może okazać się niemożliwe. Również taka sytuacja może mieć negatywny wpływ na działalność i wyniki operacyjne Spółki.

Ryzyko związane z regulacjami wydawanymi przez stosowne władze

Spółka podlega polskim przepisom prawa oraz innym regulacjom normującym jej działalność. W szczególności prowadzenie każdej z restauracji Spółki, w której sprzedawany jest alkohol, wymaga uzyskania zezwolenia na sprzedaż alkoholu, a prowadzenie każdej z restauracji Spółki podlega regulacjom wydawanym przez stosowne władze, w tym dotyczących kontroli napojów alkoholowych, palenia papierosów, bezpieczeństwa i higieny pracy, dostępności obiektów dla osób niepełnosprawnych oraz bezpieczeństwa pożarowego. Trudności związane z uzyskaniem lub niemożność uzyskania stosownych zezwoleń lub ich utrata, a także konieczność dostosowania się do zmieniających się regulacji mogą niekorzystnie wpłynąć na działalność, sytuację i wyniki prowadzonej przez Spółkę działalności. Spółka podlega przepisom prawa pracy, normującym takie kwestie, jak minimalne wynagrodzenie oraz warunki pracy.

Wielu pracowników Spółki zajmujących się obsługą klientów oraz przygotowaniem potraw opłacanych jest zgodnie ze stawkami ustalonymi według minimalnego wynagrodzenia. W związku z tym podwyższenie minimalnego wynagrodzenia zwiększa koszty pracy i może niekorzystnie wpłynąć na działalność, sytuację i wyniki prowadzonej przez Spółkę działalności.

Ryzyko związane z konsumpcją produktów rybnych i innych produktów spożywczych

Preferencje konsumentów mogą zmienić się w związku z powstaniem wątpliwości co do walorów zdrowotnych ryb, będących głównym składnikiem w menu restauracji Spółki. Takie niekorzystne informacje mogą negatywnie wpłynąć na popyt na produkty oferowane przez Spółkę, co może spowodować spadek liczby klientów w restauracjach Spółki. Mniejsza liczba klientów wynikająca z niepewności co do skutków zdrowotnych korzystania z restauracji Spółki oraz z niekorzystnych informacji rozpowszechnianych w środkach masowego przekazu może negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację i wyniki prowadzonej przez Spółkę działalności.

Ryzyko ekonomiczne i polityczne dotyczące Polski

Przychody i koszty Spółki zależą od całej gamy czynników kształtowanych tak przez ogólną sytuację ekonomiczną Polski, jak i przez warunki ekonomiczne specyficzne dla danych regionów Polski. Czynniki te obejmują m.in.: wzrost i spadek PKB, inflację, bezrobocie, stawki podatków, kształtowanie się kursów walutowych, stóp procentowych oraz sytuację demograficzną. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany dotyczące każdego z wymienionych czynników mogą wpłynąć na działalność i na wyniki działalności Spółki.

Ryzyko zmiennego otoczenia prawnego

W pewnym stopniu niekorzystnym czynnikiem dla działalności mogą być zmieniające się przepisy prawa lub różne jego interpretacje zwłaszcza, że w dalszym ciągu przepisy prawa polskiego dostosowywane są do rozporządzeń i dyrektyw unijnych.

Zmiany te mogą mieć wpływ na otoczenie prawne działalności gospodarczej, w tym działalności Spółki. Wejście w życie nowej, istotnej dla obrotu gospodarczego regulacji, może wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niejednolitym orzecznictwem sądów, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej itd.

Ryzyko związane z toczącymi się postępowaniami

ULMO Sp. z o.o. p-ko SAKANA S.A.

W sprawie została wniesiona apelacja do Sądu Apelacyjnego w Warszawie.. Na dzień sporządzania raportu nie została wyznaczona rozprawa apelacyjna. W pierwszej instancji sąd zasądził na rzecz Powoda 203 641,81 zł z kwoty głównej, resztę kwoty głównej oddalił.

Wine 4 You Sp. z o.o. p-ko SAKANA S.A.

Sprawa zakończona w II instancji. Sąd oddalił apelację od wyroku. Sąd I instancji nieprawidłowo wskazał początek biegu przedawnienia.

Strauss Cafe Poland Sp. z o.o. p-ko SAKANA S.A.

Sprawa zakończona uprawomocnieniem się Nakazu Zapłaty z uwagi na odrzucenie sprzeciwu, o czym Spółka informowała raportem ESPI nr 3/2018 z dnia 9 lutego 2018 r. Zawarto ugodę z wierzycielem celem spłaty zobowiązania. Zobowiązanie jest spłacane regularnie w terminach przewidzianych umową spłaty.

Ryzyko niestabilnej polityki podatkowej

Istnieje ryzyko, że przyszłe zmiany przepisów podatkowych w Polsce bądź też interpretacji przepisów przez organy podatkowe będą miały poważny wpływ na opodatkowanie Spółki oraz możliwość wypłaty dywidend. Polskie prawo podatkowe nie przewiduje w odpowiednim stopniu formalnych procedur regulujących nakładanie zobowiązań podatkowych w danym okresie. Złożone deklaracje i zapłacone podatki mogą podlegać kontroli organów podatkowych raz bądź wielokrotnie w okresie pełnych pięciu lat kalendarzowych. Przyjęcie przez urzędy podatkowe odmiennych interpretacji obowiązujących przepisów podatkowych może mieć istotny negatywny wpływ na działalność i wyniki operacyjne Spółki. Polski system podatkowy charakteryzuje się częstymi zmianami przepisów, wiele z nich nie zostało sformułowanych w sposób dostatecznie precyzyjny i brak jest ich jednoznacznej wykładni. Interpretacje przepisów podatkowych ulegają częstym zmianom, a zarówno praktyka organów skarbowych, jak i orzecznictwo sądowe w sferze opodatkowania nie są jednolite. W związku z rozbieżnymi interpretacjami przepisów podatkowych, w przypadku spółki z obszaru Polski, zachodzi większe ryzyko niż w przypadku spółki działającej w bardziej stabilnych systemach podatkowych. Działalność spółki i jej ujęcie podatkowe w deklaracjach i zeznaniach podatkowych mogą zostać uznane przez organy podatkowe za niezgodne z przepisami podatkowymi. Oczekuje się, że wprowadzona od 1 stycznia 2004 roku dwuinstancyjność postępowania przed sądem administracyjnym oraz dorobek prawny Unii Europejskiej wpłyną znacząco na jednolitość orzecznictwa sądowego w sprawach podatkowych i tym samym na jednolitość stosowania prawa podatkowego, także przez organy podatkowe. Jednym z elementów ryzyka wynikającego z unormowań podatkowych są przepisy odnoszące się do upływu okresu przedawnienia zobowiązań podatkowych, co wiąże się z możliwością weryfikacji prawidłowości naliczenia zobowiązań podatkowych za dany okres. Deklaracje podatkowe określające wielkość zobowiązania podatkowego i wysokości dokonanych wpłat mogą być weryfikowane w drodze kontroli przez organy skarbowe w ciągu pięciu lat od końca roku, w którym minął termin płatności podatku. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe interpretacji przepisów podatkowych odmiennej od będącej podstawą wyliczenia zobowiązania podatkowego, sytuacja ta może mieć istotny wpływ na działalność, sytuację finansową i perspektywy rozwoju. Czynnikiem zmniejszającym powyższe ryzyko jest możliwość skorzystania, na podstawie przepisów Ordynacji podatkowej, z pisemnej wiążącej interpretacji przepisów prawa podatkowego wydawanej w indywidualnej sprawie.

Ryzyko związane z powiązaniem rodzinnymi pomiędzy członkami organów Spółki

Pomiędzy członkami organów zarządzających Spółki występują powiązania rodzinne. Pani Agnieszka Ryłska, będąca członkiem Rady Nadzorczej pozostaje w związku małżeńskim z Panem Marcinem Ryłskim, pełniącym funkcję Wiceprezesa Zarządu w Spółce. Pani Dominika Romanik, będąca członkiem Rady Nadzorczej pozostaje w związku małżeńskim z Panem Tomaszem Romanikiem, pełniącym funkcję Prezesa Zarządu w Spółce. Pan Tomasz Romanik oraz Pan Marcin Ryłski, posiadają odpowiednio 24,36 % i 24,57%, udziałów w kapitale zakładowym Spółki, uprawniających do wykonywania odpowiednio 24,36 % i 24,57 % głosów na Walnym Zgromadzeniu Wspólników. Istniejące wyżej powiązania rodzinne mogą rodzić ryzyko związane z negatywnym wpływem tych powiązań na podejmowane decyzje istotne dla działalności. Dotyczy to zwłaszcza wpływu członka Rady Nadzorczej na decyzje podejmowane przez Zarząd Spółki.

15. Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego.

Zgodnie z § 5 ust. 6.3. Załącznika Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Obrotu (wg stanu prawnego na dzień 30 kwietnia 2018r.) - Zarząd Spółki oświadcza, że Spółka stosuje zasady ładu korporacyjnego, o których mowa w dokumencie "Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect"

określone w Załączniku do Uchwały Nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 marca 2010r. poza wymienionymi w poniższej tabeli.

ZASADA	TAK/NIE/NIE DOTYCZY	UWAGI

<p>Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii oraz najnowszych narzędzi komunikacji zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki i interaktywny dostęp do informacji. Spółka korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, wykorzystując w tym celu również nowoczesne metody komunikacji internetowej, umożliwiać transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.</p>	<p>TAK</p>	<p>Z wyłączeniem transmitowania obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrowania przebiegu obrad i upubliczniania go na stronie internetowej. W ocenie Zarządu koszty związane z techniczną obsługą transmisji oraz rejestracji posiedzeń walnego zgromadzenia przy wykorzystaniu sieci Internet, nie znajdują uzasadnienia.</p>
<p>Spółka prowadzi korporacyjną stronę i zamieszcza na niej: a. opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz oraz korektami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent publikuje prognozy),</p>	<p>NIE</p>	<p>Spółka nie publikowała prognoz finansowych.</p>
<p>b) kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,</p>	<p>NIE</p>	<p>Spółka publikuje daty publikacji raportów finansowych na stronach www, nie dokonywała publikacji spotkań z inwestorami, analitykami oraz nie publikowała żadnych konferencji. Spółka zamierza dostosować swoją stronę internetową do wymogów tak by w pełni realizować zasady. Spółka publikuje stosowne informacje dotyczące przekazywania dat publikacji raportów okresowych oraz dat walnych zgromadzeń w postaci raportów</p>